

VAI TRÒ CỦA PHÂN PHỐI TRONG NGÀNH DƯỢC

- ❖ **M&A diễn ra chậm trong bối cảnh cạnh tranh quá lớn, phát triển phân phối là ưu tiên hàng đầu**
- ❖ **Cập nhật các thay đổi về pháp lý liên quan đến phân phối**

1. M&A diễn ra chậm trong bối cảnh cạnh tranh quá lớn, phát triển phân phối là ưu tiên hàng đầu

- Mức độ cạnh tranh mạnh trong ngành Dược là do có quá nhiều công ty tham gia thị trường, đồng thời phần lớn các công ty sản xuất các loại thuốc tương tự nhau và trình độ công nghệ thấp. Việt nam hiện tại mới chỉ sản xuất thuốc generic, đăng ký bản quyền về nhãn hiệu. Để tránh cạnh tranh, một cách là các công ty liên kết với đối tác nước ngoài để phân phối/sản xuất độc quyền thuốc theo công thức của đối tác nước ngoài. Hoặc các công ty cơ cấu danh mục theo hướng tập trung sản xuất các sản phẩm thế mạnh, có thương hiệu. Ví dụ Dược Hậu Giang (DHG) đặt ra quy tắc 80/20, nghĩa là 20% sản phẩm của công ty mang lại 80% doanh thu. Domesco (DMC) tập trung phát triển trên 3 nhóm sản phẩm trọng yếu. Các sản phẩm trọng yếu này đều được tiến hành thử tương đương sinh học nhằm chứng tỏ là có hiệu quả như thuốc ngoại. Tuy nhiên, việc nâng cao chất lượng sản phẩm để tạo sự khác biệt trên thị trường sẽ mất thời gian khá dài, tình trạng cạnh tranh gay gắt trong ngành vẫn sẽ là một khó khăn lớn đối với các công ty dược trong ngắn hạn và trung hạn.
- Trong bối cảnh này, hoạt động M&A là bước đi cần thiết để ngành có thể tiến tới hoạt động hiệu quả với quy mô lớn và trình độ sản xuất cao hơn. Hiện tại SCIC đang tiến hành chương trình tái cấu trúc lại doanh nghiệp trong danh mục vốn đầu tư của mình, theo đó các doanh nghiệp lớn thuộc sở hữu của SCIC sẽ tiếp nhận các phần vốn chủ sở hữu của SCIC trong doanh nghiệp nhỏ hơn. Tuy nhiên, ngoài trường hợp của SCIC, M&A một cách tự nhiên giữa các doanh nghiệp sẽ khó diễn ra hơn, hoặc nếu có thì quá trình diễn ra sẽ rất chậm. Các công ty thường e ngại việc khó quản lý nên có thể chọn phương pháp chuyển hợp đồng gia công với một bên thứ ba hơn là mua lại mà không chi phối toàn bộ hay mua chi phối toàn bộ nhưng phải tiếp nhận con người và tài sản hiện tại.
- Chính vì mức độ cạnh tranh quá lớn trong ngành, nên công ty Dược nào thực hiện khâu phân phối tốt sẽ chủ động nắm bắt nhu cầu thị trường tốt hơn và sẽ có cơ hội rất cao để tồn tại và phát triển. Phát triển hệ thống phân phối hiện là ưu tiên hàng đầu của các công ty. Xét về hệ thống phân phối, DHG là công ty có hệ thống phân phối mạnh hàng đầu. DMC, Dược Viên Đông cũng là những công ty có lợi thế do nguyên thủy là những doanh nghiệp chuyên về phân phối.

Hoàng Việt Phương

Phó GD Bộ phận TVĐT

phuonghv@ssi.com.vn

- Chính vì khâu phân phối quan trọng, chi phí thực về bán hàng và marketing của các doanh nghiệp luôn duy trì ở mức cao (thường chiếm khoảng 30% giá thành)
- Ngoài ra, phân phối còn là thế mạnh của các doanh nghiệp trong nước. Do quyền phân phối thuốc không chịu ràng buộc của cam kết với WTO, hiện tại các doanh nghiệp nước ngoài có thể trực tiếp xuất nhập khẩu thuốc, nhưng khi phân phối sẽ vẫn phải thông qua doanh nghiệp trong nước.

2. Cập nhật các thay đổi về pháp lý liên quan tới Phân phối

- **Quy định về hình thức khuyến mại chiết khấu bán hàng:** Nghị định số 68/2009/NĐ-CP ký ngày 6/8/2009 của Chính phủ về Sửa đổi, bổ sung khoản 7 điều 4 Nghị định số 37/2006/NĐ-CP ngày 04 tháng 4 năm 2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại đã quy định “Không được dùng thuốc chữa bệnh cho người, kể cả các loại thuốc đã được phép lưu thông để khuyến mại, *trừ trường hợp khuyến mại cho thương nhân kinh doanh thuốc*”. Khi Nghị định này có hiệu lực từ 1/10/2009, các doanh nghiệp sản xuất sẽ bắt đầu được phép khuyến mại bằng hàng cho các đơn vị phân phối thuốc bán buôn, như vậy các phương thức khuyến mại bán hàng sẽ trở nên linh hoạt hơn.

Ảnh hưởng tới doanh nghiệp Dược: Việc khuyến mại bằng hàng sẽ là một biện pháp linh hoạt hơn, giúp các doanh nghiệp sản xuất thuốc giảm chi phí khuyến mại hơn là so với biện pháp hoa hồng trực tiếp cho đại lý phân phối, như vậy giúp doanh nghiệp cải thiện tỷ suất lợi nhuận kể từ quý IV/2009. Ngoài ra một số doanh nghiệp cũng tiến hành chuyển hình thức hoa hồng trực tiếp cho đại lý phân phối sang hình thức giảm trực tiếp giá bán. Về mặt kế toán, sẽ không thay đổi gì về lợi ích của cả người bán và người mua từ việc chuyển này. Tuy nhiên lưu ý là doanh thu của các công ty Dược có thể sẽ bị giảm do việc chuyển này trong khi trên thực tế lượng tiêu thụ vẫn tăng tích cực.

- **Quy định về áp dụng tiêu chuẩn GPP cho việc mở nhà thuốc:** Quy định hiện tại của việc mở nhà thuốc là tất cả các nhà thuốc sẽ phải áp dụng tiêu chuẩn GPP vào ngày 1/1/2011. Mặc dù ngày chính xác về việc áp dụng quy định này còn có thể được trì hoãn, nhưng sẽ có khả năng ảnh hưởng lâu dài đến việc phân phối thuốc ở Việt Nam:

Bộ y tế hiện vẫn chưa ban hành qui chế xác định phạm vi kinh doanh thuốc kê đơn và không kê đơn. Chủ trương của Bộ Y tế là sẽ chỉ cho phép các công ty phân phối đáp ứng tiêu chuẩn GPP được phân phối thuốc kê đơn. Theo đó, những nhà thuốc chưa đạt tiêu chuẩn GPP nếu muốn tiếp tục kinh doanh các loại thuốc kê đơn thì phải chuyển sang các hình thức kinh doanh khác như liên kết với nhà thuốc đã đạt tiêu chuẩn này.

Bộ Y tế vừa ban hành Thông tư số 03/2009/TT-BYT ngày 1/6/2009 về tổ chức, quản lý và hoạt động của Chuỗi nhà thuốc GPP. Tổ chức chuỗi nhà thuốc GPP phải đáp ứng điều kiện là doanh nghiệp có chức năng phân phối thuốc và có tổ chức hệ thống bán lẻ thuốc, có ít nhất 05 nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GPP trên toàn quốc, đạt tiêu chuẩn GDP và kho thuốc đạt tiêu chuẩn GSP. Doanh nghiệp có tổ chức chuỗi nhà thuốc GPP sẽ được bán lẻ thuốc thành phẩm (bao gồm thuốc có số đăng ký, thuốc chưa có số đăng ký, thuốc hiếm theo yêu cầu điều trị và thuốc pha chế theo đơn). Đồng thời Doanh nghiệp có chuỗi nhà thuốc GPP cũng sẽ được *ưu tiên trong việc tham gia đấu thầu cung cấp thuốc quốc gia, thuốc cho bệnh viện sử dụng nguồn ngân sách nhà nước*.

Ảnh hưởng tới doanh nghiệp Dược: Hiện tại chỉ có những doanh nghiệp đăng ký chức năng xuất nhập khẩu thuốc với Bộ Y tế thì mới có quyền kinh doanh này. Đồng thời, khi nhập khẩu một loại thuốc cụ thể doanh nghiệp cũng phải xin quota nhập khẩu với Bộ Y tế. Như vậy thông thường các nhà thuốc không thuộc các công ty phân phối được thường phải tiến hành ủy thác xuất nhập khẩu.

Như vậy, những doanh nghiệp có chức năng xuất nhập khẩu và phân phối thuốc có chuỗi nhà thuốc GPP sẽ có lợi trong thời gian tới từ: (1) Vừa trực tiếp XNK vừa được phân phối do vậy tiết kiệm được chi phí ủy thác nhập khẩu; (2) Sẽ được ưu tiên phân phối thuốc kê đơn trong thời gian tới, mặc dù luật quy định về vấn đề này chưa có nhưng đã có định hướng và đi vào thực thi trong dài hạn; (3) Được ưu tiên trong việc tham gia đấu thầu cung ứng cho bệnh viện.

Hiện tại trên sàn niêm yết DMC đang phát triển theo hướng này: DMC vừa có chức năng xuất nhập khẩu, phân phối và xây dựng chuỗi bán lẻ thỏa mãn GPP và đang tiến hành xây kho đạt GSP tại 3 miền. Tuy nhiên cũng cần lưu ý thời gian xây dựng các chuỗi bán lẻ thành công cũng như áp dụng các luật mới về GPs thường kéo dài thời gian.

Các thông tin, tuyên bố, dự đoán trong bản báo cáo này, bao gồm cả các nhận định cá nhân, là dựa trên các nguồn thông tin tin cậy, tuy nhiên SSI không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các nguồn thông tin này. Các nhận định trong bản báo cáo này được đưa ra dựa trên cơ sở phân tích chi tiết và cẩn thận, theo đánh giá chủ quan của chúng tôi, là hợp lý trong thời điểm đưa ra báo cáo. Các nhận định trong báo cáo này có thể thay đổi bất kì lúc nào mà không báo trước.

Báo cáo này không nên được diễn giải như một đề nghị mua hay bán bất cứ một cổ phiếu nào. SSI và các công ty con; cũng như giám đốc, nhân viên của SSI và các công ty con có thể có lợi ích trong các công ty được đề cập tới trong báo cáo này. SSI có thể đã, đang và sẽ tiếp tục cung cấp dịch vụ cho các công ty được đề cập tới trong báo cáo này. SSI sẽ không chịu trách nhiệm đối với tất cả hay bất kỳ thiệt hại nào hay sự kiện bị coi là thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay bất kỳ thông tin hoặc ý kiến nào của báo cáo này.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

KHÓI PHÂN TÍCH VÀ TƯ VẤN ĐẦU TƯ

ssiresearch@ssi.com.vn

Lê Lệ Hằng

Giám đốc khối

hanglhl@ssi.com.vn

Hoàng Việt Phương

Phó GD TVĐT

phuonghv@ssi.com.vn